

# Handwerk im Saarland

Freitag, 29. November 2019

INFOS & SERVICE ONLINE UNTER [WWW.HWK-SAARLAND.DE](http://WWW.HWK-SAARLAND.DE)

Nr. 22



**Handwerkskammer des Saarlandes**

**Weiterbildungsangebote der Akademie**

11.01. Professionelles Office – alles im Griff  
42 U'Std./6 Samstage/560 €

14.01. Lohn und Gehalt – softwarebasierte Buchhaltung und Abrechnung  
24 U'Std./6 Abende/340 €

29.01. Personalmarketing – mehr als eine Kampagne  
So positionieren Sie sich als attraktiver Arbeitgeber  
8 U'Std./1 Tag/150 €

04.02. Schlagfertigkeitstraining  
16 U'Std./4 Abende/250 €

29.02. Modernes Zeitmanagement  
12 U'Std./2 Samstage/165 €

03.03. Buchführung – Kompaktkurs  
60 U'Std./15 Abende/630 €

10.03. Fachwirt für Qualitätsmanagement  
80 U'Std./20 Abende/795 €

17.03. Überzeugen Sie mit stilvoller Rhetorik  
24 U'Std./6 Abende/285 €

21.03. Outlook als Orga-Tool  
18 U'Std./3 Samstage/255 €

**Meistervorbereitung berufsbegleitend**

Teil II Fachtheorie  
Dez. Installateur und Heizungsbauer  
Jan. Bäcker  
Febr. Tischler  
März Konditor

**Teil IV Berufs- und Arbeitspädagogik**  
Febr. 12 Tage Blockform

**Technische Weiterbildung**

14.01. Haircut Advanced  
15 U'Std./3 Abende/150 €

Jan. Kosmetiker/in  
520 U'Std./Teilzeit/2.750 €

Febr. Visagistik/Dekorative Kosmetik  
32 U'Std./280 €

Febr. Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten  
80 U'Std./10 Abende und 3 Samstage/890 €

**Ihre Ansprechpartnerin**  
Elke Borowski, 0681 5809-192

## Goldener Herbst im Saar-Handwerk

**UMFRAGE:** Die Konjunktur im saarländischen Handwerk läuft weiter rund. Das zeigt die Herbstumfrage der Handwerkskammer unter rund 1.400 Handwerksbetrieben.



Bild oben: HWK-Präsident Bernd Wegner (3.v.l.), HWK-Hauptgeschäftsführer Dr. Arnd Klein-Zirbes (4.v.l.), Kälteanlagenbauermeister und Gründer Erik Martini (2.v.l.), Gründer Yannik Hoffmann (1.v.l.), HWK-Bereichsleiter Volkswirtschaft & Statistik Dr. Christian Seltsam (5.v.l.) und HWK-Pressesprecher Dietmar Henle (6.v.l.) bei der Pressekonferenz zur Herbstkonjunktur im saarländischen Handwerk.

VON DIETMAR HENLE, DR. CHRISTIAN SELTSAM UND SARAH MATERNA

Umsätze und Auftragsbestände legen leicht zu. Obwohl der Blick auf das vierte Quartal etwas verhalten ausfällt, ist eine Konjunkturschwäche nicht in Sicht. „Die Handwerkskonjunktur erlebt derzeit einen goldenen Herbst. Das zeigen die positive Stimmung und die hohen Zufriedenheitswerte. Auch die Auslastung und Auftragsreichweite bewegen sich weiter auf hohem Niveau. Gleichwohl lassen offensichtlich Meldungen über eine Verlangsamung der gesamtwirtschaftlichen Konjunktur die befragten Betriebe nicht völlig unbeeindruckt, sodass der Blick nach vorne nicht ganz so optimistisch ausfällt wie vor einem Jahr“, fasst Bernd Wegner, Präsident der Handwerkskammer des Saarlandes (HWK), die Ergebnisse der jüngsten Konjunkturumfrage der HWK zusammen. Die Gesamtschau zeige deutlich, dass das Saarhandwerk aktuell sowie in den kommenden Monaten ein Stabilitätsanker der Saarwirtschaft ist beziehungsweise bleiben werde.

Das liegt auch an der Innovationsbereitschaft der saarländischen Handwerksunternehmen. Innovationen können neue Produktionstechniken ebenso umfassen wie neue Investitions- und Konsumgüter. Sie sind eine zentrale Voraussetzung zur langfristigen Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit. „Unsere Handwerksunternehmen sind hochinnovativ und leisten einen wichtigen Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung im Saarland“, so HWK-Hauptgeschäftsführer Dr. Arnd Klein-Zirbes. Das habe der Innovations- und Kreativpreis 2019, den die HWK und die Sparkassen-Finanzgruppe ausloben, gezeigt. Den ersten Preis erhielt Erik Martini aus Völklingen für den sogenannten „Fresh Air Conditioner“. Der Luftauslass arbeitet ohne Kühlmittel und wird

im Neubaubereich zur ökologischen Kühlung und Erwärmung von Räumen eingesetzt. Kälteanlagenbauermeister und Betriebswirt (HwO) Erik Martini, öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger der HWK im Kälteanlagenbauerhandwerk, unterstreicht die Bedeutung von Innovationen für die neu gegründete TCA Systems GmbH: „Sich mit innovativen Produkten von Wettbewerbern abzugrenzen ist wichtig. Ziel ist es, das eigene Unternehmen positiv auf die wirtschaftliche Entwicklung für unsere Zukunft vorzubereiten. Meine Innovation bietet mir die Möglichkeit, neue Märkte zu erschließen.“

### Lage im dritten Quartal 2019

Die befragten Betriebe bewerten ihre Geschäftslage im dritten Quartal sehr positiv. Insgesamt 94 Prozent (Vergleichswert Herbst 2018 [VH]: 95 Prozent) der Betriebe sprachen von einem guten (54 Prozent) oder befriedigenden (40 Prozent) Geschäftsverlauf. Handwerkliche Leistungen bleiben gefragt. 30 Prozent der Betriebe (VH: 39 Prozent) verzeichneten einen Auftragszuwachs. 22 Prozent (VH: 17 Prozent) verbuchten einen Rückgang.

Per Saldo positiv, jedoch etwas gebremst, verlief die Umsatzentwicklung. 27 Prozent (VH: 32 Prozent) der Unternehmen schlossen das dritte Quartal mit einem Umsatzplus ab und 50 Prozent der Betriebe hatten so hohe Erlöse wie im Vorquartal. Aber 23 Prozent beklagten rückläufige Umsatzzahlen.

Die Auslastung der betrieblichen Kapazitäten bleibt hoch. Sie lag im Gesamthandwerk bei durchschnittlich 83 Prozent und damit nur einen Prozentpunkt unter dem Herbstwert des Vorjahres. 41 Prozent der Unternehmen meldeten eine Auslastung von über 90 Prozent. Die Auftragsreichweite betrug im Schnitt 8,5 Wochen (VH: 8,7 Wochen).

Die Beschäftigungsentwicklung belebte sich leicht. 19 Prozent (VH: 17 Prozent) der Betriebe gaben an, zusätzliches Personal eingestellt zu haben. Hingegen sanken bei 13 Prozent (VH: elf Prozent) die Zahl der Mitarbeiter. 68 Prozent (VH: 73 Prozent) der Unternehmen änderten ihren Personalbestand nicht.

### HWK-Geschäftsklimaindex

Der HWK-Geschäftsklimaindex bewegt sich im Vergleich zu dem der Vorjahre noch immer auf hohem Niveau. Doch der Höhenflug wurde durch die vergleichsweise zurückhaltenden Erwartungen an die kommenden Monate sichtbar gebremst. So fiel der Index im Vergleich zum Herbst 2018 um 17 Zähler und liegt aktuell bei 120 Punkten. Gründe dafür können Medieninformationen sein, wonach die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in diesem Jahr schwächer als im Vorjahr ausfallen dürfte.

### Erwartungen an das vierte Quartal

Insgesamt 83 Prozent (VH: 92 Prozent) der Befragten erwarten eine gleichbleibende oder bessere Geschäftsentwicklung. 17 Prozent (VH: acht Prozent) befürchten eine Eintrübung.

Der Aufwärtstrend wird aller Voraussicht nach anhalten, allerdings mit verminderter Geschwindigkeit. 24 Prozent (VH: 31 Prozent) der Betriebe sind davon überzeugt, das letzte Quartal mit einem Plus abschließen zu können, 18 Prozent (VH: zwölf Prozent) erwarten sinkende Umsätze.

21 Prozent (VH: 31 Prozent) rechnen mit einer Zunahme der Auftragszahlen und ebenso viele (VH: zehn Prozent) erwarten einen Rückgang.

Jeder zehnte Betrieb gab an, (VH: zwölf Prozent) zusätzliche Mitarbeiter einstellen zu wollen. 83 Prozent (VH: 82 Prozent) beabsichtigen, ihre Mitarbeiterzahl unverändert zu lassen.

## KOMMENTAR

### Neues wagen!

Handwerkliche Produkte und Leistungen sind gefragt. Das zeigt auch unsere Konjunkturumfrage im Herbst 2019 unter 1.400 Handwerksbetrieben im Saarland. Dessen ungeachtet bewirken Faktoren wie technologische Neuerungen aber auch veränderte Bedürfnisstrukturen, man denke an Digitalisierung, erneuerbare Energien oder den Trend zum barrierefreien Wohnen, einen stetigen Wandel. Kluge Erfindungen, aber auch zufällige Entdeckungen mutiger Menschen sind ein Treibstoff für die Entwicklung unseres Wohlstands. Innovationen ermöglichen es Unternehmen, sich im Wettbewerb um Kunden von der Konkurrenz abzuheben. Die erfolgreiche Vermarktung neuer Ideen stärkt die Wirtschaftskraft des Unternehmens, schafft Arbeitsplätze und sorgt für Einkommen. Darüber hinaus tragen innovative Unternehmen erheblich zur Stärkung einer Wirtschaftsregion bei.

Kurz und gut: Es ist wichtig, dass unser Wirtschaftsbereich äußerst innovative Unternehmer stellt. Der nunmehr zum elften Mal ausgelobte Förderpreis für kreatives und innovatives Handwerk der Sparkassen-Finanzgruppe Saar und unserer Handwerkskammer, bei dem Kälteanlagenbauermeister Erik Martini aus Völklingen für den sogenannten „Fresh Air Conditioner“ den ersten Preis erhielt, ist dafür ein Beispiel. Wir brauchen mehr solcher Menschen, die das Risiko eingehen, neue Produkte, Produktionsmethoden oder Dienstleistungen zu entwickeln und zu vermarkten. Dafür müssen aber auch die Rahmenbedingungen stimmen. Vor allem braucht es nicht nur ein innovations- und technikfreundliches Klima, sondern auch entsprechende Fördermittel der Bundes- und Landesregierung.

Wir als Handwerkskammer des Saarlandes tragen unseren Teil dazu bei, indem wir bestehende Betriebe wie auch Gründer im Handwerk, die neue Ideen verwirklichen wollen, mit dem Know-how unserer Experten unterstützen. Dafür stehen bei uns zwei Beauftragte für Innovation und Technologie (BIT) bereit. Diese BIT verstehen sich als Bindeglied zwischen Handwerk und Wissenschaft. Sie unterstützen saarländische Handwerksunternehmen grundsätzlich kostenfrei bei der Umsetzung technologischer Neuerungen und kooperieren im Rahmen von Projekten mit Hochschul- und Forschungseinrichtungen. Durch gezielte Information, Schulung und Beratung sowie Kontaktvermittlung und projektbegleitende Hilfestellungen leisten die Beauftragten für Innovation und Technologie einen wichtigen Beitrag zur technologischen Weiterentwicklung des Handwerks. Daher mein Appell an alle Interessierten, die Neues im Handwerk wagen wollen: Sprechen Sie uns an, wenden Sie sich an die Unternehmensberatung unserer Handwerkskammer!

VON BERND WEGNER,  
PRÄSIDENT DER HANDWERKSKAMMER

## ZAHL

### 93

Prozent der Betriebsinhaber im bundesdeutschen Handwerk sprechen in der aktuellen Herbst-Konjunkturumfrage von einer guten bis befriedigenden Geschäftslage.

Quelle: Zentralverband des Deutschen Handwerks

## REGIONALREDAKTION

**Handwerkskammer des Saarlandes**  
Hohenzollernstr. 47 – 49  
66117 Saarbrücken  
Tel.: 0681/ 58090  
Fax: 0681/ 5809-177  
E-Mail: info@hwk-saarland.de

Verantwortlich:  
**Dr. Arnd Klein-Zirbes**  
**Dietmar Henle**  
Tel.: 0681/ 5809-114  
E-Mail: d.henle@hwk-saarland.de

Anzeigenberatung:  
**Gerd Schäfer**  
Tel.: 06501/ 6086314  
E-Mail: schaefer-medien@t-online.de

## INTERVIEW

# „Wir sehen große Marktchancen für unser System“

Kälteanlagenbauermeister Erik Martini über den preisgekrönten „Fresh Air Conditioner.“

Erik Martini (52) aus Völklingen, erhielt dieses Jahr den ersten Preis des Wettbewerbs für innovatives und kreatives Handwerk. Der Förderpreis, mittlerweile zum elften Mal vergeben und mit insgesamt 15.000 Euro Preisgeld dotiert, wird gemeinsam von der Sparkassen Finanzgruppe Saar und der Handwerkskammer des Saarlandes ausgelobt. Martini erhielt den ersten Preis für den „Fresh Air Conditioner“: Der Luftauslass arbeitet ohne Kühlmittel und wird im Neubaubereich zur ökologischen Kühlung und Erwärmung von Räumen eingesetzt. Erik Martini, Kälteanlagenbauermeister und öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger der HWK für das Kälteanlagenbauhandwerk, hat 2018 zur Realisierung dieses Projektes gemeinsam mit Yannik Hoffmann (26) das Startup TCA Systems GmbH (Völklingen) gegründet. Das DHB sprach mit Erik Martini über das neuartige System und seine Chancen am Markt.



Kälteanlagenbauermeister und Gründer Erik Martini.

fach: Die vom Lüftungsgerät angesaugte frische Außenluft wird gefiltert und gereinigt. Über einen Wärmetauscher wird die verbrauchte Raumluft in Form von Wärme zurückgewonnen und auf die gereinigte frische Außenluft übertragen. Jeder Raum eines Gebäudes ist individuell steuerbar. Wichtig ist, dass wir nicht mit Kältemittel arbeiten. Stattdessen kühlen und heizen wir den F-A-C mit Wasser: Das ist Ökologie in Reinkultur.

**DHB:** Wie viel Zeit verging von der ersten Idee bis zum Prototyp?

**Martini:** Vor fünf Jahren begann ich mit der Entwicklung, nachdem ich mir bei einem Weiterbildungskurs eines Hamburger Unternehmens unserer Branche die Initialzündung dafür per Zufall holte. In der Form, wie wir das machen, existiert aktuell noch keine Lösung auf dem Markt. Wir haben mittlerweile Gebrauchsmusterschutz vom Deutschen Patent- und Markenamt und ein Patentanmelder kümmert sich um die Patentanmeldung. Das ist allerdings ein langwieriger Prozess. Die Hürden zum Patent sind sehr hoch, aber wir sind zuversichtlich.

**DHB:** Entwicklung kostet Geld und der Markteintritt auch...

**Martini:** ...in der Tat: Wir haben bisher ohne Förderung rund 200.000 Euro eigene Mittel in die Entwicklung gesteckt und stehen jetzt an dem Punkt, wo wir Förderung und Geld brauchen, um weiterzukommen. Wir haben zusammen mit unserer Sparkasse bei der Saarländischen Investitions- und Kreditbank Förderung beantragt und hoffen natürlich auf einen positiven Bescheid. Der Prototyp arbeitet zuverlässig hier bei uns in Völklingen. Wir verhandeln aktuell mit dem saarländischen Bau-trägerunternehmen Laux über den Einbau unseres Systems in das erste

Haus. Wir hatten auch bereits Besuch von großen Heizungsherstellern aus der Industrie. Die haben aber abgewinkt, weil unser System deren Geschäftsmodell natürlich tangiert, so brauchen wir etwa auch keine Heizkörper mehr im Gebäude. Für Mini-Unternehmen wie uns ist es schon extrem schwierig, in festgefügte Märkte vorzudringen. Ohne Partner dürfte es kaum gehen.

**DHB:** Welche wirtschaftlichen Impulse erwarten Sie?

**Martini:** Wenn wir mit der Serienproduktion unseres F-A-C beginnen können, bedeutet das natürlich auch Arbeitsplätze. Aber das lässt sich im jetzigen Stadium noch nicht beziffern.

**DHB:** Wie sehen die Marktchancen aus? Sehen Sie einen „Greta“-Effekt?

**Martini:** Wir sehen natürlich große Marktchancen, denn unser System ist absolut ökologisch. Es produziert kein CO<sub>2</sub> und spart langfristig Energiekosten. Wenn wir erst einmal richtig bekannt sind, hoffen wir schon auf einen „Greta“-Erkenntniseffekt bei Bauherren und Architekten, denn wir tragen eine Menge zum Umwelt- und Klimaschutz bei. Wir hoffen, vom Saarland aus mit unserem System eine Innovation in den Bereich Heizung, Lüftung und Klima zu bringen.

## Meisterbrief in Echt-Silber

**EHRUNG:** Goldschmiedemeister Markus Eckardt veredelte seine Ehrenmeisterurkunde.



Goldschmiedemeister und Juwelenfasser Markus Eckardt und seine Tochter Sophia Eckardt-Lischer

Der Ensдорfer Goldschmiedemeister und Juwelenfasser Markus Eckardt (56) hat seinen von der Handwerkskammer des Saarlandes verliehenen Meisterbrief zum silbernen Jubiläum in echtes Silber übertragen. „Das dürfte wohl der einzige Silberne Meisterbrief in Echtsilber in Deutschland sein“, meint er. Er legte seine Meisterprüfung für das Goldschmiedehandwerk im letzten Kurs für dieses Gewerbe bei der HWK des Saarlandes am 27. November 1991 ab. Er ist auch vereidigter Sachverständiger für das Gold- und Silberschmiedehandwerk bei der HWK des Saarlandes.

Das Jubiläumsdokument aus hochwertigem Papier war dem Goldschmied noch nicht repräsentativ genug für dieses „wichtige Jubiläum.“ Seine Tochter Sophia, ebenfalls Goldschmiedin und im väterlichen Betrieb beschäftigt, schlug ihm vor: „Mach Dir doch selbst einen aus echtem Silber!“

Gesagt, getan. Aber so einfach war die Umsetzung dann doch nicht. Zunächst galt es, das Ausgangsmaterial in Sterlingsilber (925/1000) zu finden, das es aber nicht im benötigten DIN A 4-Format gab. Also wurde ein schmaleres und dickeres Vormaterial in Degussa-Qualität auf DIN A 4 gewalzt. Zuvor galt es noch, die Genehmigung der HWK

zur Reproduktion der Unterschriften von Präsident und Geschäftsführer einzuholen. Der Text der Urkunde wurde dann von einem Spezialunternehmen auf die Silberplatte gelasert. Und ab hier kam dann wieder die Handwerkskunst Eckardts ins Spiel: Die Platte wurde in der eigenen Werkstatt gelaut, die Kanten gebrochen und das Werk gestempelt. Das heißt: Die dafür vorgesehene Punze (der Stempel des Meisters) wurde rechts unten als Identifikation angebracht: Er enthält die Kennung für Sterlingsilber, Eckardts Meisterzeichen und den Hinweis „Unikat“. Für das gesamte Werk hat Eckardt etwa sechs Stunden in der Werkstatt investiert. Material- und Arbeitswert zusammen machen rund 2.000 Euro aus: Der ideelle Wert dieses echt silbernen Briefes ist natürlich weitaus größer. Der Silberbrief hat jetzt seinen Ehrenplatz im Eingangsbereich des Ensdorfer Betriebes. Für einen ähnlichen Auftrag laufen schon die Planungen: Ein Elektromeister aus Dillingen/Saar möchte seinen goldenen Meisterbrief im kommenden Jahr von Meister Eckardt in goldener Ausführung. „Basis ist eine Silberplatte wie bei meinem Brief, die dann von mir noch zusätzlich vergoldet wird!“, so Eckardt. Auch das dürfte dann wohl wieder ein Unikat im Lande werden!

## Bundesbeste Kaufleute für Büromanagement geehrt

**BUNDES-PLW:** Handwerkskammer richtete Bundeswettbewerb der Büroberufe im Handwerk aus.

In der Handwerkskammer des Saarlandes (HWK) fand Mitte November der Bundeswettbewerb des Praktischen Leistungswettbewerbs („Bundes-PLW“) in den Büroberufen im Handwerk statt. Am Wettbewerb nahmen rund 4.000 Absolventinnen und Absolventen der beruflichen Abschlussprüfungen teil.

HWK-Vorstandsmitglied Helmut Zimmer überreichte mit dem Vorsitzenden des Bewertungsausschusses Steffen Volz die Urkunden an die Teilnehmerinnen und Teilnehmer. Zur Bundessiegerin kürte er Sophie Papenfoth aus Thüringen. Die saarländische Teilnehmerin Elisa Saccon belegte den vierten Platz.

HWK-Vorstandsmitglied Helmut Zimmer sagte: „Die Absolventinnen und Absolventen unseres Wettbewerbs haben sich neben ihrer Ausbildung in diesem Praktischen Leistungswettbewerb engagiert. Als Landesbeste heben sie sich unter anderen Absolventinnen und Absolventen und Fachkräften im besten Sinne hervor.“



Bild oben: Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer des Bundes-PLW der Büroberufe. Bilder unten v.l.n.r.: Vorsitzender des Bewertungsausschusses Steffen Volz, PLW-Bundessiegerin Sophie Papenfoth, HWK-Vorstandsmitglied Helmut Zimmer, HWK-Justiziar Claus Ochner. Bild unten rechts: Die saarländische Teilnehmerin Elisa Saccon ist Viertplatzierte.

## E-Prämie gewinnt langsam an Fahrt

**ELEKTROMOBILITÄT:** Kfz-Verband erwartet steigendes Kaufinteresse bei E-Autos.

Im saarländischen Automarkt nimmt die Elektro-Prämie langsam Fahrt auf. 66 (Vormonat 43) Anträge auf finanzielle Förderung des Kaufs von Elektro- und Plug-In-Hybrid-Fahrzeugen sind im Oktober eingegangen. „Einen kleinen Hoffnungsschimmer auf eine größere Resonanz für die Elektromobilität“ sieht Martin Bitsch, Vorsitzender des Kfz-Verbandes, in der aktuellen Monatsbilanz des Bundesamtes für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA). Von einem Durchbruch sei man aber weit entfernt. Bitsch sagte, damit seien im Oktober 240.000 Euro Fördergelder aus dem von Staat und Herstellern mit insgesamt 1,2 Milliarden Euro gefüllten Beihilfetopf für den Kauf von E-Autos und Hybriden ins Saarland geflossen. Seit Start der Elektroprämie habe der Markt somit knapp 4,6 Millionen Euro erhalten. Bitsch bekräftigte in diesem Zusammenhang, dass die staatliche Förderung einer Antriebsart der falsche Weg sei. Davon abgesehen gab sich Bitsch zuversichtlich, dass

das Kaufinteresse für Elektro-Fahrzeuge im neuen Autojahr steigen werde. Dafür gebe es zwei Gründe: einerseits das erwartete größere Angebot an E-Modellen, andererseits den neuen und schärferen Flottengrenzwert.

Mit Hinweis auf das Klimapaket der Bundesregierung sprach sich Bitsch für eine technologieoffene Förderung von Maßnahmen zur Reduzierung des CO<sub>2</sub>-Ausstoßes von Kraftfahrzeugen aus. Synthetische Kraftstoffe sollten die gleiche Förderung erfahren wie die Elektromobilität. „Für uns sind die synthetischen Kraftstoffe als CO<sub>2</sub>-neutrale Technologie ein Faktor, dem bisher viel zu wenig Beachtung geschenkt wird“, sagte er. Anreize zur stärkeren Verbreitung der lokal emissionsfreien Batteriefahrzeuge seien durchaus sinnvoll, aber keineswegs ein Königsweg.

Weitere Informationen erteilt der Saarländische Kfz-Verband – Landesinnung, Tel.: 0681/954040, E-mail: info@kfz-saar.de, kfz-saar.de

Die Messe für Bauen, Renovieren, Gestalten

# haus & garten

e werk saarbrücken

17.-19. 2020 april

SONDERTHEMA BAUEN für's LEBEN

Jetzt Aussteller werden

www.hausundgarten-saar.de

## SERIE: HWK-YOUTUBE-KANAL „MACH DEIN DING!“

## „Gerüst ist nicht gleich Gerüst!“

Gebr. Rende Gerüstbau ist mit dabei beim YouTube-Kanal der HWK.

VON UDO RAU

Wer einmal das Freiburger Münster oder ein Bambusgerüst in China eingerüstet hat, merkt sehr schnell: Da liegen Welten zum kleinen Gerüst am Einfamilienhäuschen dazwischen, das neu verputzt oder dessen Fassade gestrichen werden soll. „Jedes Gerüst wird individuell für den jeweiligen Arbeitszweck berechnet und gebaut. Gerüst ist also nicht gleich Gerüst! Und das macht den Beruf des Gerüstbauers so spannend und abwechslungsreich“, berichtet Marius Beith (24), der auf dem YouTube-Kanal „Mach Dein Ding!“ der HWK zusammen mit dem Serien-Protagonisten und Studenten Marius Kitz den Beruf vorstellt.

Marius Beith aus dem saarländischen St. Wendel kam über einen Umweg vom Straßenbauer („war nicht das Richtige für mich“) zur Saarweller Gerüstbau Rende GmbH, wo er derzeit im dritten Lehrjahr ist und im März kommenden Jahres seine Gesellenprüfung ablegt. „Wir sind viel an der frischen Luft, haben ständig wechselnde Baustellen und tragen bereits in der Ausbildung eine Menge Verantwortung. Im Gerüstbau ist Sicherheit oberstes Gebot und die Anforderungen an uns sind schon anspruchsvoll“, berichtet er dem DHB. Bevor er bei Rende seine Ausbildung startete, machte er im Saarweller Gewerbegebiet „John“ ein Praktikum; „Danach war klar: Das ist es“ und er bekam einen Ausbildungsplatz von Gerüstbaumeister und Firmenchef Sandro Rende (39). Er kann später aufsteigen zum Kolonnenführer und – falls Lust und Motivation vorhanden – seinen Meister machen. Die Verdienstmöglichkeiten sind nach Abschluss der Ausbildung recht ordentlich.

Was muss man sonst mitbringen für den Beruf? „Teamfähigkeit, stabile Gesundheit, Ausdauer, man muss anpacken können und wollen und schwindelfrei sein“, meint Marius Beith. Sein höchstes Ge-



Gerüstbaumeister und Inhaber Sandro Rende (l.) und Gerüstbauerauszubildender Marius Beith.

rüst, das er mit aufbauen half, war mit 42 Metern Höhe das am roten Scheer Tower II auf dem Saarbrücker Universitätsgelände. Übrigens: Kein Gerüstteil darf nach Vorgaben der Berufsgenossenschaft schwerer als 25 Kilogramm sein. Der Trend gehe in den kommenden Jahren zu noch geringeren Stückgewichten bei höherer Stabilität der Gerüstteile: „Unsere Branche wird in den kommenden Jahren erheblich in die nächste Materialgeneration investieren müssen“, so Rende.

Im gleichen Atemzug beklagt er den doch ziemlich ruinösen Preiskampf in diesem Gewerbe. Allein im Saarland gibt es rund 140 Gerüstbauer und 27 Unternehmen. Rendes Betrieb konzentriert sich auf die Industrie als Kundenkreis: „Im Saarland sind die 50 größten Industrieunternehmen unsere Kunden.“ Er arbeitet in Rheinland-Pfalz sowie in der Rhein-Main- und Rhein-Neckar-Region. Als entscheidendes Erfolgskriterium für sein Unternehmen mit 47 Beschäftigten und rund vier Millionen Euro Jahresumsatz bezeichnet er das Know-how der gesamten Mannschaft: „Der Kunde erwartet maßgeschneiderte Beratung für seinen Zweck und absolute Zuverlässigkeit.“ Längst hat auch die Digitalisierung in diesem Gewerbe Einzug gehalten: Jedes Gerüst wird genau am Computer „im Voraus in 3D geplant“, Tablets gehen mit auf die Baustelle.

Auf Ausbildung des Gerüstbauernachwuchses legt Sandro Rende allergrößten Wert, derzeit hat er in seinem Betrieb fünf Auszubildende.

„Wir haben immer schon viel ausgebildet, wir waren schon mal bundesweit die Nummer eins in der Zahl der Auszubildenden. Für jeden Meister eines Gewerks sollte es eine Ehrenpflicht sein, Nachwuchs auszubilden und nicht über eben jenen fehlenden Nachwuchs zu jammern.“ Rende nimmt das sehr ernst: „Wenn ich Aufträge verberge, dann nur an Firmen, die auch ausbilden.“

Warum hat er in dem YouTube-Film mitgemacht? „Wir brauchen dringend Nachwuchs, denn unsere Altersstruktur im Gewerbe liegt bei 58 Jahren. Viele, die schon 30 oder mehr Jahre dabei sind, gehen bald in Rente.“ Und, so der Firmenchef weiter: „Wir haben ein Imageproblem in der Gesellschaft, wir werden gar nicht richtig wahrgenommen“, so Rende.

„Deshalb bin ich hier dabei. Wir müssen die jungen Leute dort ansprechen, wo sie sich aufhalten, und das sind nun einmal die sozialen Medien. Im Übrigen finde ich diese Kampagne unserer HWK, bei der Berufe in kurzen Filmen vorgestellt werden, sehr gut.“ Rende erhofft sich dadurch auch die eine oder andere Bewerbung oder zumindest Interesse für eine Ausbildung als Gerüstbauer.

## BAULEITPLÄNE

Die HWK nimmt als Träger öffentlicher Belange zu Bauleitplänen Stellung. Sie ist dabei auf das Wissen der Handwerksbetriebe vor Ort und deren mögliche Bedenken angewiesen, um diese in die Stellungnahme mit einfließen zu lassen. Anregungen bitte vor Ablauf der Frist zur Stellungnahme bei der HWK einreichen!

**Kontakt: Manfred Kynast, Genehmigungsnotse der HWK:** Tel.: 0681/5809-137; Fax: 0681/5809-222-137, E-Mail: m.kynast@hwk-saarland.de

**Beckingen**  
Änderung des vorhabenbezogenen Bebauungsplanes „Sondergebiet Einzelhandel Talstraße 266“; Eingang HWK: 07.11.2019; Stellungnahme möglich bis: 06.12.2019

**Freisen**  
1. Teiländerung des Bebauungsplanes „Erweiterung Gewerbegebiet In der Zennwies“; Eingang HWK: 03.11.2019; Stellungnahme möglich bis: 13.12.2019

**Freisen – Oberkirchen**  
Aufstellung des Bebauungsplanes „Gesundheitszentrum / Seniorenwohn- und -Pfleheim Weiselberg“; Eingang HWK: 03.11.2019; Stn. möglich bis: 13.12.2019

**Freisen**  
Aufstellung des Bebauungsplanes „3. Erweiterung des Gewerbegebietes westlich der L.I.O. 133“; Eingang HWK: 03.11.2019; Stellungnahme möglich bis: 13.12.2019

**Freisen**  
Bebauungsplan „Gewerbegebiet Im Briehl, 2. BA“; Eingang HWK: 11.11.2019; Stellungnahme möglich bis: 13.12.2019

## Zu Weihnachten fürs Handwerk werben

Die Imagekampagne des Deutschen Handwerks bietet allen Handwerksbetrieben zur Weihnachtszeit eine Vielzahl an Werbemitteln im offiziellen Erscheinungsbild von „Das Handwerk“. Kampagnenmittel sind unter anderem die Kampagnenbriefmarke,

Weihnachtskarten und verschiedene Werbemittelideen. Weitere Informationen erhalten Interessierte beim Büro für Öffentlichkeitsarbeit der HWK, Jan Grolier, Tel.: 0681/5809-310, E-Mail: j.grolier@hwk-saarland.de und online. [handwerk.shop/handwerkszeug](http://handwerk.shop/handwerkszeug)



## Infos zur Unternehmensnachfolge

Holger Kopp (3.v.l.), Vizepräsident der Handwerkskammer des Saarlandes (HWK), und Dr. Arnd Klein-Zirbes (6.v.l.), HWK-Hauptgeschäftsführer, begrüßten Anfang November 2019 Jürgen Barke (5.v.l.), saarländischer Wirtschaftsstaatssekretär, Judith Pink (4.v.l.), Steinmetzen- und Steinbildhauermeisterin, und über 140 Handwerkerinnen und Handwerker zu einer Veranstaltung zum Thema „Unternehmensnachfolge – wie viel ist mein Unternehmen wert?“. Unser Bild zeigt außerdem: Marco Mathieu (1.v.l.), Teamleiter der Saarländischen Investitions- und Kreditbank (SIK), Gordon Haan (7.v.l.), komm. Leiter der HWK-Unternehmensberatung, Klaus Peter Schröder (8.v.l.), komm. Teamleiter Betriebswirtschaftliche Beratung, und Manfred Kynast (2.v.l.), Technischer HWK-Berater.

## Lohn und Gehalt abrechnen

Am 14. Januar 2020 startet die Weiterbildung „Lohn und Gehalt – softwarebasierte Buchhaltung und Abrechnung“ in der Handwerkskammer des Saarlandes. (HWK) An sechs Abenden, jeweils dienstags und donnerstags geben die HWK-Experten vertiefte Informationen zur softwaregestützten Lohn- und Gehaltsabrechnung. Informationen zur Veranstaltung gibt HWK-Weiterbildungsberaterin Elke Borowski, Tel.: 0681/5809-192, E-Mail: e.borowski@hwk-saarland.de. [Wissen-nach-plan.de](http://Wissen-nach-plan.de)

## Richtigstellung zu DHB 21/2019

Das Deutsche Handwerksblatt (DHB) berichtete in seiner Regionalausgabe Saarland 21/2019 im Rahmen des Formats „Kopf des Monats“ über Schornsteinfegermeisterin Ina Apfelbaum aus Saarbrücken. Die darin geäußerte Aussage, Ina Apfelbaum sei die einzige Schornsteinfegermeisterin im Saarland mit eigenem, in die Handwerksrolle der Handwerkskammer des Saarlandes (HWK) eingetragenen Kehrbezirk, ist falsch. Schornsteinfegermeisterin Ina Apfelbaum ist vielmehr die einzige Schornsteinfegermeisterin mit eigenem Kehrbezirk in der Landeshauptstadt Saarbrücken. Bereits seit 2014 ist Schornsteinfegermeisterin Aline Schabbach-Busi aus Schiffweiler mit einem eigenen Kehrbezirk in Bexbach in die Handwerksrolle der HWK eingetragen. Wir bedauern den Fehler in der Berichterstattung und entschuldigen uns bei Schornsteinfegermeisterin Aline Schabbach-Busi sowie bei unseren Leserinnen und Lesern.

Das DHB wird demnächst in seiner Regionalausgabe Saarland über Schornsteinfegermeisterin Aline Schabbach-Busi berichten.

## Ausstellung Kunsthandwerk

Der Berufsverband Angewandte Kunst Saar e.V. lädt alle Interessierten ein zur kostenfreien Weihnachtsausstellung am Samstag, 30. November, 11 bis 22 Uhr, und Sonntag, 1. Dezember, 11 bis 20 Uhr, im VHS-Zentrum Saarbrücken, Schloßplatz 2, 66119 Saarbrücken. [Kunst-handwerk-saarland.de](http://Kunst-handwerk-saarland.de)

## Die Hyundai SUV-Modelle. Mehr Dynamik für Ihr Unternehmen.



Mtl. Full-Service-Leasingrate inkl. Technik-Service zzgl. MwSt. am Beispiel des Hyundai Santa Fe schon ab **199,95 EUR<sup>1</sup>**

Abbildung zeigt aufpreispflichtige Sonderausstattung.

Gebr. Schumann GmbH · Gerhardstraße 9 · 66115 Saarbrücken · Tel. +49 (681) 9919900

HYUNDAI

Kraftstoffverbrauch der hier beworbenen Fahrzeugmodelle: kombiniert 9,3–4,3 l/100 km. CO<sub>2</sub>-Emission: kombiniert 215–99 g/km; Effizienzklasse: F–A+. Die angegebenen Verbrauchs- und CO<sub>2</sub>-Emissionswerte wurden nach dem vorgeschriebenen WLTP-Messverfahren ermittelt und in NEFZ-Werte umgerechnet.

**5** Jahre Garantie ohne Kilometerlimit

**8** Jahre Batteriegarantie

<sup>1</sup> Berechnungsbeispiel für das gewerbliche Kilometerleasing inkl. Technik-Service bei 0,- € Sonderzahlung, Laufzeit von 36 Monaten und 10.000 km p.a. zzgl. MwSt. Das Angebot ist auf Basis der unverbindlichen Preisempfehlung der Hyundai Motor Deutschland GmbH erstellt. Den verbindlichen Endpreis – einschließlich anfallender Nebenkosten für Zulassung und Überführung – erfahren Sie bei Ihrem Hyundai-Vertragshändler. Umfang des Technik-Service (Wartung & Verschleiß) gemäß den Regelungen der allgemeinen Geschäftsbedingungen der ALD AutoLeasing D GmbH und beinhaltet alle vom Hersteller vorgeschriebenen Inspektionen und Wartungsarbeiten inkl. Ersatzteilen, Schmierstoffen, Flüssigkeiten und Beseitigung verschleißbedingter Schäden sowie Lohn und benötigtes Material. Gültig für alle vom 01.10.2019 bis 31.12.2019 abgeschlossenen Leasingverträge für ein Neufahrzeug für den Hyundai Santa Fe Select 2.0 CRDi Frontantrieb, Diesel mit 110 kW (150 PS), 6-Gang-Getriebe. Unverbindliche Preisempfehlung inkl. Phantom-Black Mineraleffekt-Lackierung zzgl. MwSt. 30.159,66 €. Der Preis richtet sich nach den geltenden Konditionen gemäß Großkundenabkommen. Angebot freibleibend, Änderungen und Irrtümer bleiben vorbehalten. Ein Angebot für Gewerbekunden der ALD AutoLeasing D GmbH, Nedderfeld 95, 22529 Hamburg, im Rahmen des Produktes Hyundai Leasing, in Kooperation mit Hyundai Motor Deutschland GmbH, Kaiserleipromenade 5, 63067 Offenbach. Für den Leasingvertrag gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen der ALD AutoLeasing D GmbH. Hyundai Leasing ist ein Produkt der ALD AutoLeasing D GmbH, Nedderfeld 95, 22529 Hamburg. \* Ohne Aufpreis und ohne Kilometerlimit: die Hyundai Herstellergarantie mit 5 Jahren Fahrzeuggarantie (3 Jahre für Car Audio inkl. Navigation bzw. Multimedia sowie für Typ-2-Ladekabel), 5 Jahren Lackgarantie, 5 kostenlosen Sicherheits-Checks in den ersten 5 Jahren gemäß Hyundai Sicherheits-Check-Heft. \*\* Ohne Aufpreis: 8 Jahre oder bis zu 200.000 km Garantie für die Hochvolt-Batterie, je nachdem, was zuerst eintritt (2 Jahre für die Starter-Batterie ohne Kilometerlimit), sowie 8 Jahre Mobilitätsgarantie mit kostenlosem Pannendienst und Abschleppdienst (gemäß den jeweiligen Bedingungen im Garantie- und Serviceheft). Für Taxis und Mietwagen gelten generell abweichende Regelungen.